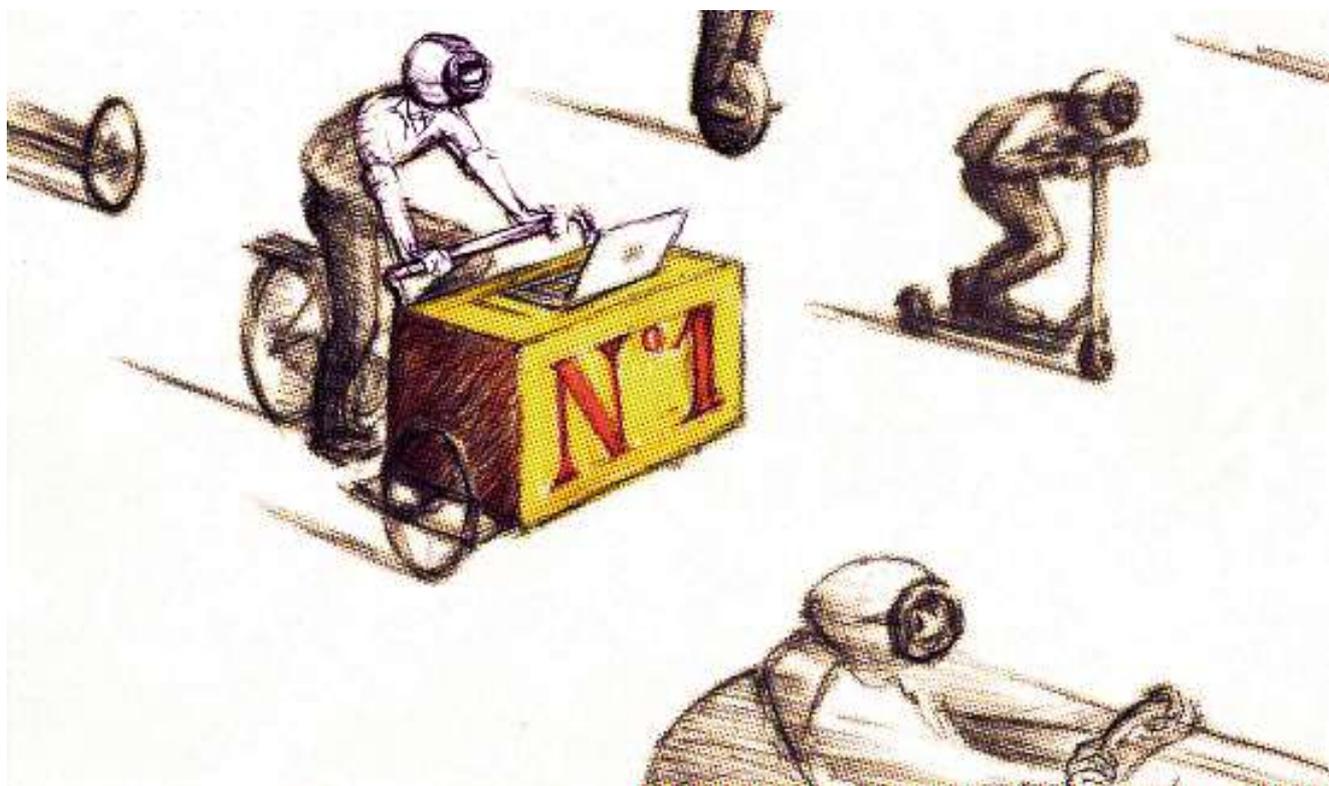


54 heures pour lancer sa boîte

Soixante secondes pour se présenter et convaincre : Hugo, Coline et Marion ont testé l'un des 50 Startup Weekends qui se tiennent chaque année en France



Un vendredi soir pluvieux de janvier, 19h30. Alors que la plupart de leurs amis fêtent le week-end autour d'un verre, une centaine de jeunes se pressent dans un amphithéâtre de l'université Paris-Dauphine. Inscrits à la craie sur le tableau noir, des codes Wi-Fi. Smartphones et sweats à capuche sont de sortie.

Bienvenue au Startup Weekend. Le concept : « 54 heures pour créer une start-up », résume Damien Gromier, organisateur de ces événements. Du vendredi soir au dimanche soir, les participants vont travailler en équipe autour d'un projet d'entreprise. Etude de marché, clientèle ciblée, stratégie marketing et commerciale, revenus... Tous les préalables au lan-

cement seront passés à la loupe avant un « pitch » final devant un jury de professionnels. A la clé, des lots. Mais, surtout, une plongée express au cœur de l'aventure entrepreneuriale.

Lancés aux Etats-Unis en 2007, ces événements sont connus des « start-upeurs » : 2 900 ont été déjà organisés dans le monde, réunissant plus de 190 000 partici-

pants. En France, où le concept a débarqué en 2010, une cinquantaine de Startup Weekends se tiennent tous les ans.

Un à un, les porteurs de projet défilent sous le tableau pour «pitcher»: application de conciergerie entre particuliers; réseau social professionnel; permaculture urbaine (cette méthode qui associe activité humaine et écosystèmes naturels, espaces urbains et agricoles)... Soixante secondes pour attirer des votes ou de futurs coéquipiers. «Un tiers des participants sont étudiants, le reste sont de jeunes travailleurs», estime Damien Gromier. Puis quinze jeunes pousses sont sélectionnées. Les équipes constituées commencent le travail. Ce soir, les portes de l'université fermeront à minuit.

Pas de fioritures

Certains viennent avec un projet, mais la majorité rejoint une équipe. «J'ai toujours été intéressé par l'entrepreneuriat», explique Pierre Maury, 24 ans, consultant en re-

crutement qui a intégré Bonne pioche, un site d'intérim pour les jobs étudiants. «Ici, je peux prendre des contacts et emmagasiner des connaissances», se réjouit-il. «Pour moi, l'intérêt est de former une équipe avec des profils complémentaires au mien: design, marketing, finance... Peut-être certains continueront-ils l'aventure avec moi après», explique Loubna Ksibi, étudiante en master Innovation, réseaux et numérique à Dauphine et porteuse du projet Mama Cook'in (livraison de plats cuisinés par des femmes en réinsertion professionnelle).

Le lendemain, les groupes sont répartis dans les salles de l'université. Les plus motivés sont arrivés à 7 h 30. L'équipe Bonne pioche travaille dur, aidée par Geoffroy de La Rochebrochard, directeur marketing de la start-up Save et mentor expert pour le week-end. «Les questions importantes sont: comment allez-vous démarcher les étudiants? Quelles entreprises vont poster des annonces sur votre site et comment?», énonce ce dernier devant

l'équipe. «Faire une vidéo virale [diffusée partout grâce aux recommandations des réseaux sociaux]», «organiser un concours»... Les idées fusent. Marion Nathan, 28 ans, ex-manageuse chez Leroy-Merlin et porteuse du projet, note les idées sur des Post-it colorés.

«Ne pas se faire piquer son idée»

Travailler en urgence et, qui plus est, avec des personnes que l'on ne connaît pas «est la magie du Startup Weekend», assure Hugo Caffarel, 27 ans, ex-commercial chez Michel & Augustin et porteur du projet Ideal Market (supermarché de demain). «Avoir un timing limité oblige à supprimer toutes les fioritures. Cela pousse à trancher. On produit deux fois plus que ce qu'on avait imaginé.»

Un aspect marathon qui est aussi la difficulté de l'exercice aux yeux d'Antoine Roland, 27 ans, designer industriel et membre de l'équipe Mon Jardin (cupcakes à base de farine d'insectes): «Il faut être capable

A chacun ses motivations



Hugo Caffarel

Diplômé de l'ESC Lyon

« Mon défi ? Débloquer le système et réinventer le supermarché »

Jusqu'à il y a peu, Hugo Caffarel était responsable commercial chez Michel & Augustin. «J'ai fait mon "coming out" entrepreneurial fin 2015, dit-il. J'avais le sentiment d'atteindre la limite de mon job, qu'à 27 ans je n'avais rien à perdre. J'ai pris mon destin en main.»

Il est venu au Startup Weekend pour voir s'il pouvait convaincre, et pour se constituer une équipe, même éphémère. Ce Rémois s'est fixé un défi: «Réinventer le supermarché.» «Mes trois ans d'expérience dans la grande distribution m'ont permis de voir le problème de l'intérieur, de comprendre pourquoi ce secteur était bloqué sur des produits de basse qualité et à faible prix, alors que ce n'est plus ce que le consommateur veut», explique-t-il. Son projet Ideal Market est un concept store innovant proposant une expérience de consommation conviviale, gourmande et responsable.



Coline Juin

Diplômée de Centrale Paris et de la National University of Singapour

« Créer un produit et réconcilier high-tech et environnement »

Coline Juin, jeune Parisienne de 26 ans, double diplômée de Centrale Paris et de la National University of Singapour a « toujours rêvé de créer un produit ». Deux ans d'expérience au sein de JCDecaux à New York, en tant que directrice des opérations projet spécial, lui ont donné « une maturité et les épaules » pour monter sa start-up. En arrivant au Startup Weekend, son idée était de commercialiser des lampes à énergie solaire en France sur le modèle d'une donnée en Afrique pour une vente. « En fait, on s'est rendu compte, avec l'équipe, qu'il fallait choisir les batailles, même si c'est une idée que je garde pour la communication. » Son projet SunImpact, qui vise à vendre en Afrique des kits solaires (panneau, radio, pour recharger le portable) par une approche de facturation basée sur un système de location ou de services prépayés, est en constante évolution.



Marion Nathan

Diplômée du master Business Consulting & IT de Paris Dauphine

« Je voudrais mettre en œuvre les règles sociales auxquelles je crois »

Marion Nathan, 28 ans, au sourire communicatif, a d'abord été consultante chez Caggemini, puis manageuse chez Leroy-Merlin. « Mais j'avais envie d'entreprendre pour mettre en œuvre les règles sociales et de ressources humaines auxquelles je crois, explique-t-elle. Salariée, je ne supportais plus de devoir me conformer aux règles de managers qui semblaient sorties des années 1980. » Son idée de start-up lui est venue lors de son passage chez Leroy-Merlin: « J'en avais marre de tomber sur des intérimaires à moitié motivés. J'ai eu l'idée de créer une plate-forme de mise en relation entre intérimaires et commerçants, où ces derniers notent les premiers. » Aujourd'hui, elle a trois associés, dont un rencontré au Startup Weekend, qui a démissionné pour rejoindre l'aventure Bonne Pioche.

PROPOS RECUEILLIS
PAR LÉONOR LUMINEAU

de ne jamais perdre de vue la finalité de l'idée et de se challenger constamment malgré la fatigue. » Pour Christophe Fourleignie, membre du jury et professionnel de la communication, « réduire sur un week-end permet de valider son concept rapidement auprès d'un public large. Généralement, c'est une étape difficile, car on ne peut pas faire cela avec n'importe qui, il faut faire attention à ne pas se faire piquer son idée. Mais, ici, la communauté est bienveillante ».

Dimanche soir vient le moment des pitches finaux. « Il y a parfois des business angels dans la salle », confie Ahmed Dayb, étudiant en master 2 à Dauphine et coorganisateur de l'événement avec l'association

« RÉDUIRE SUR UN WEEK-END PERMET DE VALIDER SON CONCEPT RAPIDEMENT AUPRÈS D'UN PUBLIC LARGE. C'EST UNE ÉTAPE DIFFICILE »

CHRISTOPHE FOURLEIGNIE
membre du jury

Dauphine Genius. A l'issue des présentations, le projet Mon Jardin (depuis rebaptisé MonGrillon Cupcakes) remporte ce Startup Weekend. A la clé : un site vitrine et trois mois chez l'incubateur Paris & Co.

« La vraie richesse que vous avez gagnée, ce sont les gens que vous avez rencontrés, ce que vous avez appris ce week-end », s'enthousiasme Damien Gromier au micro. De fait, plusieurs start-up, gagnantes ou pas, sont nées à l'issue de précédents Startup Weekends. C'est le cas d'OptiMiam (place de marché Web entre consommateurs et commerces pour la vente d'excédents), qui vient de lever 500 000 euros, ou encore de MyFeel-Back (questionnaires de satisfaction intelligents), qui a levé 1 million d'euros en 2014. « A l'issue de chaque événement, entre un et trois projets se concrétisent réellement en start-up », se réjouit Damien Gromier.

LÉONOR LUMINEAU

A la recherche du partenaire idéal... Une étape essentielle

« Au Startup Weekend, on vient rechercher ses futurs coéquipiers », confie Alexis Roche, 23 ans, développeur free-lance qui, pour le week-end, a rejoint l'équipe de Bonne Pioche, un projet de start-up de mise en relation d'intérimaires et de commerçants. Cette étape est cruciale.

« Plus importante que le projet même », assure Agnès Fourcade, coprésidente de Femmes Business Angels, un réseau féminin de business angels (investisseurs providentiels), « car une bonne idée menée par une équipe bancale a peu de chances d'aboutir, alors qu'une idée moyenne portée par une excellente équipe aboutira ».

Mais constituer une équipe pour monter un projet entrepreneurial n'est pas évident : « On a tendance à trainer avec des profils qui nous ressemblent, alors qu'il faut des compétences différentes et complémentaires », explique le jeune homme.

« Il faut que les associés aient la même vision pour l'entreprise et une relation solide, car ils vont traverser des épreuves », résume Agnès Fourcade, pour qui l'équipe est un critère décisif dans la décision ou non d'investissement.

Etre amis avant d'être associés est un gros avantage, estime Léo Sounigo, 26 ans, cofondateur de Study Quizz (applications gratuites de quiz pour préparer les examens scolaires) avec son camarade d'école de commerce Adrien Fourier. « Une association, c'est comme un couple avec un bébé. Il y a des hauts et des bas, et en cas de difficultés, il faut être capable de communiquer, sans avoir peur de contredire », dit-il.

Vision commune

« Difficile de confirmer une vision commune avec quelqu'un qu'on ne connaît pas », souligne Alexandre Poisson, 29 ans, cofondateur de Parakodom (plate-forme de par-

kings à louer entre particuliers) avec son ami d'école de commerce Benjamin Pozzi. D'où des déconvenues : « Nous avions, par exemple, prévu de nous associer avec un développeur qui était avec nous depuis trois mois. Jusqu'à ce que nous nous rendions compte in extremis qu'on n'avait pas les mêmes mentalités », dit-t-il. Tout dépend aussi des besoins du projet. Damien Morin, 25 ans, fondateur de Save (start-up spécialisée dans la réparation de smartphones et tablettes), s'est ainsi tourné vers Cyril Montanari, 45 ans, quinze ans d'expérience dans le management de réseau de points de vente : « Au bout d'un moment, j'ai eu besoin d'un profil opérationnel. Mais attention : les personnes plus expérimentées ne pointent pas à Pôle emploi. Pour qu'elles viennent, il faut leur proposer une histoire, une vision et une culture d'entreprise qui les passionnent. »

Pour trouver la perle rare si on ne l'a pas dans son entourage, Tristan Lebleu, de l'incubable centre d'innovation et de coworking parisien Numa, conseille d'aller chiner dans « la pléthore d'événements de networking dédiés à l'entrepreneuriat : hackathons, Startup Weekend, Apéro entrepreneurs, Hold-Up de MakeSense, Salons des entrepreneurs »... Au Numa, des soirées Adopt a CTO (chief technology officer, en français « directeur de la technologie ») mettent en lien exécutifs et développeurs.

« Il y a aussi beaucoup de fonds d'investissement ou de business angels qui peuvent mettre en contact les porteurs de projet avec les compétences dont ils ont besoin. Et on peut également se tourner vers des réseaux comme La FrenchTech ou Startup Village », conseille Christophe Fourleignie, qui vient de lancer sa start-up dans la communication.

Le lancement est-il vrai-

ment le moment idéal pour s'entourer ? « En fait, tout dépend du projet : soit la personne a les compétences pour structurer son idée, soit elle n'est experte que d'une partie de la solution et il vaut mieux s'associer dès le départ », conseille Agnès Fourcade. Mais, attention, à ne pas trop attendre, le risque étant de devenir trop rigide.

« Apprendre à se connaître »

« Ensuite, le plus difficile est d'apprendre à se connaître. On peut avoir tendance à prendre des gens rapidement, au fil des besoins, car leur profil est rare ou qu'on s'entend bien avec eux. Mais il faut prendre le temps de bien analyser la valeur ajoutée de chacun », estime Raodath Aminou, d'OptiMiam. Pour vérifier que sa « team » fonctionnerait bien, cette dernière l'a fait participer à des hackathons.

L. LU.